

## Από τα παπούτσια στα ξενοδοχεία

2010-07-11 17:48:49

**Ο αντιπρόεδρος της ισπανικής φίρμας υποδημάτων Camper Μιγκέλ Φλουξά επισημαίνει ότι η σωστή σχέση ποιότητας- τιμής μπορεί να λειτουργήσει εξίσου σωστά στα παπούτσια αλλά και στα ξενοδοχεία.**

Τι σχέση έχει μια επιχείρηση κατασκευής υποδημάτων με τα ξενοδοχεία; Σε πρώτη ανάγνωση καμία. Ωστόσο τα τελευταία χρόνια πολλά είναι τα ονόματα της μόδας που υπογράφουν τη δημιουργία, διαμόρφωση και ορισμένες φορές και διαχείριση ξενοδοχειακών συγκροτημάτων. Το Palazzo Versace στη Χρυσή Ακτή της Αυστραλίας, το Armani Hotel στο Ντουμπάι και στο Μιλάνο, το ξενοδοχείο της οικογενείας Φεραγκάμο στη Φλωρεντία, είναι μερικά μόνο από τα παραδείγματα. Στην περίπτωση της η Camper, μια οικογενειακή επιχείρηση από τη Μαγιόρκα με αφετηρία το 1877, γνωστή στον κόσμο όχι τόσο για τη μόδα αλλά για τη «διαφορετική αισθητική» των παπουτσιών της, έκανε την εισοδό της στα ξενοδοχεία αναζητώντας έναν τρόπο για να διευρύνει την γκάμα των προϊόντων της με έναν κοινό παρονομαστή: την ιδιαιτερότητα στον σχεδιασμό.

Η ιδέα για το Casa Camper στη Βαρκελώνη και το Casa Camper στο Βερολίνο προέκυψε «από την ανάγκη να διαφοροποιηθεί η φίρμα σε κάτι άλλο.Ετσι αποφασίσαμε να μπούμε στην ξενοδοχειακή αγορά» λέει ο αντιπρόεδρος της ισπανικής εταιρείας υποδημάτων **Μιγκέλ Φλουξά**. Τα στοιχεία της άλλωστε διατηρούνται και στα ξενοδοχεία, όπως περιγράφει: «Απλότητα, χρηστικό ντιζάιν, σεβασμός στο περιβάλλον, άνεση και μια δόση χιούμορ».

### Τα σωστά μέρη απαιτούν χρόνο

Στα σχέδια της φίρμας είναι να ανοίξει και άλλα ξενοδοχεία, ωστόσο δεν έχει ορίσει χρονοδιάγραμμα. «Χρειάζεται να βρούμε τα σωστά μέρη και αυτό απαιτεί χρόνο. Δημιουργούμε, διαχειριζόμαστε και λειτουργούμε τα ξενοδοχεία και αυτά αποτελούν μακροπρόθεσμα εγχειρήματα. Αναζητούμε μεγάλες πόλεις και γειτονιές με πολιτιστικά στοιχεία μέσα στις πόλεις αυτές. Γιατί όχι και ένα θέρετρο Camper;» αναφέρει. Δεν υπάρχουν όμως άλλα σχέδια για διαφοροποίηση πέρα από τα ξενοδοχεία και τα εστιατόρια Dos Palillos.

Αγαπημένο του μέρος είναι η Μαγιόρκα. Εκεί προτιμά να μένει με την οικογένειά του, αφού ταξιδεύει πολύ μέσα στον χρόνο για επαγγελματικούς λόγους. Ωστόσο θυμάται τις πρόσφατες διακοπές του στα ελληνικά νησιά. «Δεν υπάρχει τίποτα σαν τη Μεσόγειο» λέει. Ο τουρισμός είναι πολυτέλεια; «Εξαρτάται τι θεωρούμε πολυτέλεια» απαντά. «Εμείς πιστεύουμε ότι προσφέρουμε ένα πολυτελές προϊόν σε προσιτή τιμή.Προσπαθούμε να εστιάσουμε στο ποιες είναι οι πραγματικές ανάγκες των επισκεπτών μας» σημειώνει. Και προσθέτει ότι «μπορείς να παρέχεις αυτά σε μια καλή τιμή αν αποφύγεις να προσφέρεις πράγματα που είναι άχρηστα και ακριβά». Δεν μπορεί όμως να διαχωρίσει αν ο τουρισμός ή το εμπόριο είναι πιο ανθεκτικό στην κρίση. «Είναι και οι δύο δραστηριότητες πολύ συνδεδεμένες. Δεν πιστεύω ότι υπάρχουν πολλές διαφορές» λέει.

Όταν η ισπανική εταιρεία άνοιξε το πρώτο της κατάστημα στη Βαρκελώνη το 1981, ήταν μια νέα φίρμα, μόλις έξι ετών, η οποία είχε περισσότερα από 100 χρόνια τεχνογνωσίας στην κατασκευή υποδημάτων. Η εξέλιξη της προχώρησε βήμα βήμα, αξιοποιώντας πρώτα την τοπική αγορά της Ισπανίας και μετά της Ευρώπης, με τρία «κομβικά» καταστήματα το 1992 στο Παρίσι, στο Λονδίνο και στο Μιλάνο. Σήμερα το «κλειδί» είναι «να προσπαθεί κανείς να φτιάξει κάτι μοναδικό, με καλή σχέση ποιότητας- τιμής» επισημαίνει ο κ. Φλουξά. «Ολες οι αγορές είναι πολύ ανταγωνιστικές σήμερα,συμπεριλαμβανόμενης της δικής μας και πρέπει να είσαι πολύ καλός για να πετύχεις» συμπληρώνει.

Η κρίση τον απασχολεί αλλά δεν διαμαρτύρεται. «Προσπαθούμε να φέρουμε στην αγορά εξαιρετικά προϊόντα, και δεν μας ενδιαφέρει τόσο ποιος τα αγοράζει» σημειώνει. Το 2009 ο τζίρος της Camper ανήλθε σε 180 εκατ. ευρώ και το 2010 αναμένεται να ξεπεράσει τα 200 εκατ. ευρώ, ενώ την περσινή χρονιά πουλήθηκαν περισσότερα από 3,5 εκατ. ζευγάρια παπούτσια, περίπου στα 150 καταστήματα που λειτουργεί η εταιρεία σε περισσότερες από 70 χώρες σε όλο τον κόσμο. Το ηλεκτρονικό κατάστημα είναι επίσης μέρος της στρατηγικής της. Η μεγαλύτερη αγορά της παραμένει όλα αυτά τα χρόνια η Ισπανία, παρ' ότι καλύπτει το 25% του τζίρου. Η Ευρώπη είναι η βασική αγορά της φίρμας, ενώ η παρουσία της στην Ελλάδα μετράει σχεδόν δέκα χρόνια, με ιδιαίτερα ικανοποιητικά αποτελέσματα. Αναδυόμενες αγορές είναι η Ρωσία, η Τουρκία και η Ασία, αν και η φίρμα έχει ήδη ισχυρή θέση σε χώρες όπως η Ιαπωνία, η Νότια Κορέα, η Ταϊβάν και το Χονγκ Κονγκ.

Ο κ. Φλουξά διαφωνεί πάλι με το γεγονός ότι η βιωσιμότητα μιας φίρμας δεν μπορεί να εξασφαλιστεί εκτός και αν είναι κάτω από την «ομπρέλα» ενός μεγάλου ομίλου. «Υπάρχουν πολλά σήματα τα οποία επιβιώνουν ανεξάρτητα και εμείς αποτελούμε ένα παράδειγμα. Είμαστε εντελώς ανεξάρτητοι». Η φίρμα άλλωστε δεν ασχολείται με τη μόδα και τις τάσεις. «Προτιμούμε τα προϊόντα με μακρό ορίζοντα και συνέχεια, ακόμη και αν κάθε σεζόν ο στόχος μας είναι να εφεύρουμε και να επανεφεύρουμε νέα σχέδια και νέα προϊόντα». Ο σχεδιασμός από την άλλη είναι πολύ σημαντικός για την ισπανική φίρμα που συνεργάζεται με διεθνούς φήμης ντιζάινερ για τη διαμόρφωση των καταστημάτων της, αλλά και για τα δύο ξενοδοχεία και εστιατόρια που λειτουργεί. «Η λέξη "σχέδιο" δεν έχει νόημα χωρίς το επίθετο "καλό"» δηλώνει ο κ. Φλουξά. «Ένα προϊόν πρέπει να είναι όμορφο, γιατί η ομορφιά είναι ένα σημαντικό κομμάτι της ζωής, όμως χρειάζεται επίσης να εκπληρώσει και τον αντικειμενικό της στόχο» καταλήγει.

### Η ιστορία

Το 1877 ο Αντόνιο Φλουξά, ένας ισπανός τσαγκάρης, αναζητήσε νέες μεθόδους κατασκευής υποδημάτων σε ένα ταξίδι του στην Αγγλία. Επιστρέφοντας συγκέντρωσε τους καλύτερους τεχνίτες της Μαγιόρκας για να τους εξοικειώσει με τις πρώτες μηχανές. Ο γιος του Λορέντζο γεννιέται σε ένα εργοστάσιο κατασκευής υποδημάτων. Το 1975 ο εγγονός του **Αντόνιο** ιδρύει την Camper και έξι χρόνια αργότερα το πρώτο κατάστημα της φίρμας εγκαινιάζεται στη Βαρκελώνη.

### Το κτίσιμο της αλυσίδας

Το πρώτο Casa Camper άνοιξε το 2005 στη Βαρκελώνη, στη συνοικία Ελ Ραβάλ. Η ιδέα του Casa Camper στο Βερολίνο ξεκίνησε λίγο μετά και ολοκληρώθηκε σε τέσσερα χρόνια. Το δεύτερο ξενοδοχείο που σχεδιάστηκε από τους **Φερνάντο Αμάτ** και **Χορντί Τιο** άνοιξε τις πόρτες του στις αρχές του 2010 σε ένα καινούργιο κτίριο στην καρδιά του Βερολίνου και αποτελείται από επτά ορόφους, ενώ διαθέτει 51 δωμάτια και σουίτες, καθώς και το εστιατόριο Dos Palillos. Το τελευταίο διευθύνει ο σεφ **Albert Raurich** ενώ σχεδιάστηκε από τους αδελφούς **Ρόναν** και **Εργουαν Μπουρουλέκ**, από τους πιο σημαντικούς γάλλους σχεδιαστές στη διεθνή σκηνή, οι οποίοι έχουν σχεδιάσει ήδη δύο καταστήματα για την Camper στο Παρίσι και στην Κοπεγχάγη. Επίσης οι Φερνάντο Αμάτ και Χορντί Τιο έχουν σχεδιάσει και το πρώτο Casa Camper στη Βαρκελώνη καθώς και το πρώτο εστιατόριο Dos Palillos δίπλα του, το οποίο άνοιξε το 2008 στην πρωτεύουσα της Καταλονίας.

Πηγή: Το Βήμα